

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б. Н. ЕЛЬЦИНА

ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИОННЫХ РАЗЛИЧИЙ

Методические рекомендации
для студентов, обучающихся по программе бакалавриата
по направлению подготовки 030300 «Психология»

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2013

ББК Ю937.2
П863

Методические рекомендации подготовлены
кафедрой социальной психологии и психологии управления,
рекомендованы к изданию учебно-методическим советом
Института социальных и политических наук 22 октября 2012 г.,
методическим советом УрФУ 25 апреля 2013 г.

Составитель

кандидат психологических наук **О. С. Виндекер**

Рецензент

кандидат психологических наук **О. С. Чаликова**

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Предисловие | 4 |
| ТЕМА 1. Объект, предмет и задачи психологии мотивационных различий | 5 |
| ТЕМА 2. История развития представлений о мотивации достижения ... | 11 |
| ТЕМА 3. Когнитивное направление исследований мотивации достижения | 17 |
| ТЕМА 4. Современные когнитивные теории мотивации достижения ... | 22 |
| ТЕМА 5. Психометрические модели мотивации достижения | 26 |
| ТЕМА 6. Психологические особенности лиц с выраженной мотивацией достижения и избегания неудач | 30 |
| ТЕМА 7. Особенности мотивации достижения у мужчин и женщин | 37 |
| ТЕМА 8. Измерение мотивации достижения | 44 |
| ТЕМА 9. Структурная модель процесса мотивации достиженческой деятельности по Т. О. Гордеевой | 49 |
| Библиографические ссылки | 51 |
| Приложение 1. Параметры классификации типов причин успехов и неудач по Б. Вайнеру | 54 |
| Приложение 2. Таблица атрибутивных стилей по трем параметрам М. Селигмана | 55 |
| Приложение 3. Список дескрипторов, описывающих диспозиционную мотивацию достижения | 56 |
| Приложение 4. Перечень утверждений, релевантных содержанию Пермского вопросника успеха (ПВУ) | 58 |
| Приложение 5. Индивидуальные различия в поведении лиц с мотивами достижения успеха и избегания неудачи | 62 |

Предисловие

Психология мотивационных различий – это новая, интенсивно развивающаяся область дифференциальной психологии. В настоящее время особую актуальность приобретают работы, посвященные изучению психологических характеристик человека, обуславливающих его успешность, продуктивность и высокое качество жизни. Многие авторы в качестве такого внутреннего фактора называют мотивацию достижения. У современного человека неотъемлемой частью жизни становится деятельность, связанная с достижениями в различных областях. При изучении мотивации достижения исследователи чаще всего обращают внимание на качества личности, способствующие или препятствующие эффективной деятельности (уровень притязаний и самооценка, нейротизм и тревожность, оптимизм-пессимизм, склонность к умеренному или к неоправданному риску, потребность в обратной связи, целеустремленность, самоконтроль, боязнь неудачи и др.).

Цель курса: познакомить студентов с историей развития представлений о мотивации достижения, а также с современными теориями, в рамках которых рассматривается структура мотивации достижения, ее предикторы и условия развития.

Тема 1

ОБЪЕКТ, ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ПСИХОЛОГИИ МОТИВАЦИОННЫХ РАЗЛИЧИЙ

Понятие «мотив». Рассматривая мотивацию человека как психологический феномен, исследователи сталкиваются со многими трудностями. Главная из них – разграничение понятий «мотив» и «мотивация», что ряд авторов связывают с неоднозначностью интерпретации терминов в различных концепциях мотивации [см.: Леонтьев; Вилюнас; Ильин]. В настоящее время имеется достаточное количество определений понятия «мотив», содержание и объем которого меняется в зависимости от того, каким автором оно интерпретируется. Многообразие определений связано с различными подходами к мотивации.

Так, А. Н. Леонтьев пишет, что работы по проблеме мотивации почти не поддаются систематизации – до такой степени различны те значения, в которых употребляется в них термин «мотив». Создается впечатление, что сейчас понятие мотива превратилось в большой мешок, в который сложены самые разнообразные вещи [Леонтьев]. В. Вилюнас связывает такую ситуацию не столько с «произволом авторов», сколько с тем объективным обстоятельством, что мотивация представляет собой сложную и многоуровневую сферу, которая включает множество различных феноменов, описываемых небольшим количеством понятий [см.: Вилюнас]. О сложностях, связанных с определением понятия «мотив», пишет в своих работах Е. П. Ильин [см.: Ильин]. Автор дает развернутый критический анализ различных подходов к пониманию данного понятия и излагает собственное представление о стадиях формирования мотива и его структуре.

Мотивация. Е. П. Ильин указывает на то, что данное понятие впервые употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины». А. Шопенгауэр понимал мотивацию

как нечто, объясняющее поведение человека и животных. В настоящее время понимание термина достаточно разнообразно, и каждый автор трактует его по-своему.

Все подходы к определению мотивации можно условно разделить на два направления. В рамках *структурного подхода* мотивация понимается как совокупность факторов или мотивов, которые и направляют деятельность человека. В рамках второго направления мотивация рассматривается как *динамическое образование*, процесс, механизм. В настоящее время граница между понятиями «мотив» и «мотивация» меняется: то становится очень тонкой, т. е. понятия практически отождествляются, используются как синонимы, то очень жесткой, т. е. понятия наполняются разным смыслом. Второе направление, в свою очередь, также разбивается на два: одни авторы понимают мотивацию как процесс *актуализации мотива*, в этом случае мотив понимается как нечто статичное, как диспозиция [см.: Хекхаузен; Макклелланд; Schuler]; другие авторы рассматривают мотивацию как процесс *формирования мотива*, в этом случае мотив не рассматривается как нечто готовое и устойчивое, а скорее как то, что формируется в процессе мотивации [см.: Ильин; Гордеева].

Предмет, методы и задачи психологии мотивационных различий. Психология мотивационных различий является небольшим разделом дифференциальной психологии. Необходимость выделения данной области знания в отдельную дисциплину связана со стремительным развитием и разработкой проблемы мотивации. К мотивационным различиям относят любые различия между людьми, имеющие отношения к мотивационной сфере. В рамках данного курса рассматривается лишь часть данного направления: различия между людьми в области мотивации достижения. В 2006 г. выходит учебник Е. П. Ильина «Мотивация и мотивы», в котором достаточно много внимания уделяется изложению различных теоретических концепций и эмпирических фактов относительно феномена мотивации достижения. В этом же году опубликована монография Т. О. Гордеевой «Психология мотивации достижения», включающая обзор современных отечественных и зарубежных теорий достиженческой мотивации. Т. О. Гордеева утверждает, что психология

мотивации достижения становится полноценной самостоятельной областью психологической науки, имеющей свой специфический предмет и методы исследования. В качестве *объекта* исследования выступает мотивация достижения, а *предметом* являются различия в уровне мотивации достижения и взаимосвязь последней с различными феноменами (атрибутивные стили, самооффективность, локус контроля, самодетерминация и т. д.). В качестве *задач* психологии мотивации достижения выступает:

1. Выделение наиболее существенных, информативных психологических характеристик человека, связанных с феноменом достижения успеха, и изучение их структуры.

2. Изучение различий по уровню мотивации достижения между группами людей.

3. Выявление факторов, лежащих в основе различий в уровне достиженческой мотивации.

4. Исследование мотивации достижения на различных уровнях проявления – психофизиологическом, поведенческом, психометрическом.

Основными *методами* психологии мотивационных различий являются психологическое измерение, психологический эксперимент и статистические методы обработки данных. Психологическое измерение проводится как с помощью номотетической диагностики (например, опросник мотивации достижения А. Меграбяна), так и проективной диагностики (например, тематический апперцептивный тест Х. Хекхаузена). В современных исследованиях достаточно широко используется семантический дифференциал, позволяющий изучать мотивацию достижения на уровне имплицитных представлений.

Подходы к изучению мотивационных различий. Диспозиционный подход. В ряде работ мотив рассматривается как свойство личности, черта характера или диспозиция. Такая точка зрения преимущественно характерна для западных авторов, выделяющих диспозиционные и ситуационные переменные мотивации. Смысл данного направления – показать, что устойчивые характеристики личности (личностные диспозиции: склонности, предпочтения, установки, ценности, мировоззрение и пр.) обуславливают поведение

и деятельность в такой же степени, как внешние стимулы. Такое понимание мотива не является распространенным в отечественной литературе (при всем многообразии определений понятия «мотив» подобного нет в отечественных психологических словарях), остановимся на нем подробнее.

Р. Кеттелл понимал мотив как начало «различных направлений действия, которые завершаются полно при какой-то одной определенной, общей, связанной с конечной целью деятельности, чем при иной другой» [цит. по: Макклелланд, с. 73]. Согласно автору общецелевое свойство можно продемонстрировать с помощью факторно-аналитической нерушимости функционального единства «установка – действие», которое психолог может обнаружить (или показать) как направление к общей цели. В конечном счете Р. Кеттелл, подобно Г. Мюррею и Д. Макдугаллу, составил список мотивационных диспозиций, к которым отнес такие мотивы, как любопытство, сексуальное влечение, общение, защита, самоутверждение, безопасность и др. Все эти образования Р. Кеттелл называет эргами (*ergs*), которые приравниваются им к понятиям «мотив», «мотивационная диспозиция», «врожденная динамическая черта». С другой стороны, Р. Кеттелл вводит такие понятия, как аттитюд (*attitude*) и семы (*sems*), которые он также относит к динамическим чертам. Аттитюд определяется им как специфический образ действий, который человек реализует или хочет реализовать в конкретной ситуации. Он включает в себя ситуацию (стимул), интерес (желание), реакцию и объект. Семы – это выученные или приобретенные динамические черты, которые Р. Кеттелл называет «социально сформированными проводящими структурами эргов». Семы «берут» свою энергию из эргов и придают аттитюдам некоторую организацию и стабильность. «Семы – основные приобретенные структуры динамических черт, заставляющие своих обладателей уделять внимание определенным объектам или классам объектов, чувствовать их определенным образом и реагировать на них определенным образом» [см.: Фрейджер, Фейдимен, с. 791]. Семы, таким образом, это промежуточные цели (или социально обусловленные мотивы), связывающие аттитюд с изначальным эргом.

Д. Макклелланд также использует понятие мотивационной диспозиции. Эти диспозиции рассматриваются им как «репрезентирующие индивидуальные различия в интенсивности антиципаторных целевых состояний или сложности ассоциативных “сетей”, “оплетающих” естественные стимулы» [Макклелланд, с. 15]. Таким образом, мотивационная диспозиция – это «неизбывное стремление к целевому состоянию, побуждающее, направляющее и обусловливающее предпочтение того или иного поведения» [Там же]. При этом автор акцентирует внимание на разведении понятий «естественный мотив» и «приобретенный мотив». Естественные мотивы имеют врожденную природу и не обязательно обладают побудительной силой. Приобретенные мотивы связаны с личностными особенностями и формируются в процессе воспитания под влиянием специфических условий; они обладают побудительной силой, «черпая энергию» из естественных мотивов, и актуализируются в ситуациях, соответствующих «теме» естественных мотивов. Требования среды опосредованно актуализируют определенный мотив, взаимодействуя с естественным мотивом, который, в свою очередь, взаимодействует с приобретенным мотивом (мотивационная диспозиция).

Таким образом, в мотивационной системе Д. Макклелланда присутствует четыре элемента, один из которых – требования среды, а остальные три – это мотивы: естественный (связан с врожденной потребностью, например, естественный мотив новизны), приобретенный (мотивационная диспозиция, например, мотив достижения) и актуализированный (например, мотивация достижения). Естественный и приобретенный мотивы являются стабильными, а требования среды и актуализированный мотив – ситуационными переменными.

Таким образом, за понятием «мотив» может стоять совершенно разная психическая реальность. Все точки зрения можно объединить в два различных направления понимания «мотива»: мотив как нечто внешнее и мотив как нечто внутреннее.

Задания

1.1. Опираясь на работу В. Вилконаса «Психология развития мотивации», подготовьте конспект (доклад) на тему: «Полисемантичесность понятия “мотив”». Для наибольшей эффективности используйте опорные моменты: мотив как побуждение (С. Л. Рубинштейн, К. К. Платонов, И. В. Имедадзе), мотив как потребность (К. К. Платонов), мотив как предмет удовлетворения потребности (А. Н. Леонтьев), мотив как намерение (К. Левин, Л. И. Божович), мотив как интегральное образование (В. С. Мерлин, Е. П. Ильин, М. Ш. Магомед-Эминов), мотив как диспозиция (Р. Кеттелл, Д. Макклелланд, Х. Хекхаузен).

1.2. Опираясь на работу Е. П. Ильина «Мотивация и мотивы», подготовьте конспект (доклад) на тему: «Специфика психоаналитического и гуманистического подходов к исследованию мотивационных различий». Для опоры используйте таких авторов, как З. Фрейд, А. Адлер, К. Г. Юнг, Г. Олпорт, А. Маслоу.

Список рекомендуемой литературы

- Асмолов А. Г. Психология личности / А. Г. Асмолов. М., 1990.
- Вилконас В. Психология развития мотивации / В. Вилконас. СПб., 2006.
- Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. М., 2006.
- Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. СПб., 2006.
- Левин К. Динамическая психология : избр. тр. / К. Левин. М., 2001.
- Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции / А. Н. Леонтьев. М., 1971.
- Либин А. В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций : учеб. пособие / А. В. Либин. М., 2006.
- Фрейджер Р. Личность : теории, эксперименты, упражнения // Р. Фрейджер ; Дж. Фейдимен. СПб., 2001.
- Макклелланд Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. СПб., 2007.
- Современная психология мотивации / под ред. Д. А. Леонтьева. М., 2002.
- Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. СПб., 2003.
- Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. СПб., 2001.
- Хьелл Л. Теории личности / Л. Хьелл. СПб., 1999.
- Schuler H. AMI – Achievement Motivation Inventory / H. Schuler, G. Thornton, A. Frintrup, R. Mueller-Hanson. Oxford, 2004.

Тема 2

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ

Феномен мотивации достижения. Понятие «потребность в достижении» (*need achievement*) впервые появилось в классификации Г. Мюррея в 1938 г., который выделил мотивацию достижения всего лишь как одну из 20 потребностей, но при этом в дальнейших исследованиях (преимущественно в работах Дж. Аткинсона, Д. Макклелланда, Х. Хекхаузена) ей было уделено много внимания. Рассматриваемую нами диспозицию Г. Мюррей понимал как устойчивую «потребность достижения результата в работе, как стремление сделать что-то быстро и хорошо, достичь определенного уровня в каком-либо деле» [цит. по: Гордеева, с. 295]. Согласно Г. Мюррею эта потребность носит генерализованный характер и проявляется в любой ситуации независимо от ее конкретного содержания.

В школе К. Левина появляются понятия, которые в дальнейшем активно используются исследователями в области мотивации достижения. В работе Ф. Хоппе, посвященной «успеху и неудаче», понятие уровня притязаний заняло важное место в исследовании мотивации. Х. Хекхаузен указывает, что под понятием «уровень притязаний» имеется в виду, во-первых, «...целевая установка по отношению к уже известной, более или менее освоенной и снова решаемой задаче, причем сама эта установка (цель) внутренне принимается испытуемым» (как это понимает Ф. Хоппе), а во-вторых, «...устойчивое свойство, качество индивида, играющее решающую роль в самооценке имеющихся способностей и достигнутых результатов» [Хекхаузен, 2001, с. 118].

Для объяснения тенденции повышения уровня притязаний Ф. Хоппе ввел понятие «я-уровень», означающее стремление удерживать самосознание на возможно более высоком уровне с помощью высокого личного стандарта достижений. Позднее это по-

нятие стали называть понятием мотивации достижения, определяли как «попытку увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести к успеху или к неудаче» [Там же, с. 21].

Одной из первых концепций мотивации достижения является модель рискованного выбора, сформулированная Дж. Аткинсоном на основе предложенной К. Левиным модели «личность и окружение», предполагающей рассмотрение взаимодействия личности и социума.

Согласно Д. Макклелланду мотив достижения подразумевает, что нечто делается лучше из-за внутреннего удовольствия от улучшения собственной деятельности. Мотивация достижения – это актуализированный в конкретный момент времени мотив достижения, который актуализируется в определенных условиях, когда присутствует побудитель достижения. Побудитель достижения – это такой побудитель, который позволяет человеку получить удовлетворение от успешной деятельности ради нее самой или от демонстрации окружающим своей способности сделать что-то еще лучше.

Гуманистический подход к исследованию мотивации достижения. В рамках психоаналитического и гуманистического направлений мотивация достижения не подвергалась эмпирическому изучению, однако феномены, описываемые авторами, опосредованно напоминают мотивацию достижения. Так, Т. О. Гордеева указывает на то, что развитие проблематики мотивации достижения четко представлено в концепции А. Адлера [см.: Гордеева].

Г. Олпорт считает, что личность в своих проявлениях в большей степени следует социальным, чем биологическим, мотивам, и на этом основании подвергает экспериментальному изучению иерархию культурных ценностей, на которые ориентируются различные типы людей [см.: Олпорт]. Он критикует тех, кто приписывает человеку стремление к гомеостазу и редукции напряжения, и вводит понятие проактивности (в противовес реактивности). Для Г. Олпорта человек – это существо, стремящееся к установле-

нию и сохранению определенного уровня напряжения. «В нынешние времена экзистенциализма я ощущаю, что психологов все меньше и меньше удовлетворяет понятие адаптации и соответственно понятия “редукция напряжения”, “восстановление равновесия” и “гомеостаз”. Встает вопрос, является ли человек, наслаждающийся этими процессами, на самом деле человеком. Нам известно: рост происходит не вследствие гомеостаза, а вследствие определенного рода “трансистаза”» [Олпорт, с. 39].

В иерархии потребностей А. Маслоу мотивация достижения представлена на двух уровнях: на четвертом (где направленность личности на достижения служит составляющей потребности в уважении и самоуважении) и на пятом (как основа потребности в самоактуализации) [см.: Маслоу]. Потребности четвертого и пятого уровней «базируются на деятельностной природе человека, его стремлении к активной продуктивной деятельности, созиданию, творчеству, достижениям» [цит. по: Гордеева, с. 35]. Четвертый уровень включают два вида потребностей: это потребность в самоуважении и потребность в уважении окружающих. Потребность в самоуважении удовлетворяется через собственные достижения человека, где первостепенную роль играет чувство уверенности в себе, ощущение компетентности, мастерства, самостоятельности, тогда как потребность в уважении другими людьми реализуется в стремлении к престижу и признанию [см.: Маслоу].

По отношению к выполняемой деятельности эти два класса мотивов являются внешними (мотивация опосредуется самооценкой индивида и оценкой его другими людьми), а внутренняя мотивация по отношению к деятельности возможна только на уровне самоактуализации, когда «человек стремится к совершенству и делает наилучшим образом именно то, на что он способен» [цит. по: Гордеева, с. 37].

Благодаря А. Маслоу, в психологии прочно закрепилось понятие «транценденция», заимствованное из философии. Автор рассматривает историю развития данного понятия, начиная с И. Канта, и раскрывает до 35 различных смыслов транценденции («транценденция культуры», «транценденция времени», «транценден-

ция как мистический опыт» и др.). Одно из значений понятия «трансцендировать» у А. Маслоу выражается в том, чтобы «превзойти самого себя», «сделать больше, чем ты мог сделать», «сделать больше, чем ты делал в прошлом» [Маслоу].

Так же, как Г. Олпорт противопоставляет гомеостазу трансистаз, а редукции напряжения – его поддержание, А. Маслоу противопоставляет трансценденцию адаптации [см.: Маслоу]. Принцип повышения напряжения как оппозиция гомеостатической парадигме в психологии мотивации реализуется и в подходе К. Р. Роджерса, у которого «стремление к актуализации» является единственной мотивационной тенденцией, объясняющей широкий круг психологических феноменов, связанных со стремлением к росту и развитию [см.: Роджерс].

В. Франкл понимает человека как осознающее и ответственное существо [см.: Франкл]. Человек склонен к трансценденции, т. е. постоянно поднимается над самим собой, принимает решения, осуществляет поиск смысла, самоопределяется в своем отношении к действительности. В. Франкл также использует понятие самоактуализации, но подчеркивает, что самоактуализация не может быть целью, а является лишь побочным продуктом осуществления смысла: «Если превратить самоактуализацию в самоцель, она вступит в противоречие с самотрансцендентностью человеческого существования. Лишь в той мере, в какой человеку удастся осуществить смысл, который он находит во внешнем мире, он осуществляет и себя» [Там же, с. 57].

Проблема самоосуществления, самоактуализации и трансценденции тесно связана с темой свободы. Так, Р. Мэй выделяет два вида свободы: свобода действия (возможность действовать согласно собственному выбору) и свобода бытия (возможность «выпрыгивать» из того, что удерживает в границах личность, но при этом оставаться собой) [см.: Мэй]. Свобода всегда имеет дело с возможным, потенциальным и связана с трансценденцией своей природы, со способностью превосходить свою натуру; ей противопоставляется автоматический конформизм, пассивность, склонность действовать инертно и реактивно [см.: Там же].

Э. Фромм обозначает двойственную природу свободы: она может быть негативной в случае, когда индивид бежит от неопределенности и трудностей («свобода от»), и позитивной – в случае, когда человек реализует свое «я», проявляет творческую активность, не боится трудностей («свобода для») [см.: Фромм]. Э. Фромм не использует понятие мотивации достижения, но описываемые им феномены по смыслу связаны с ней. Так, сугубо человеческие, экзистенциальные потребности в преодолении себя, в самоидентичности и в наличии системы ценностей содержательно связаны с мотивацией достижения. Фромм считает, что у здорового человека данные потребности удовлетворяются продуктивными методами: потребность в преодолении себя – путем созидания, через творчество; потребность в самоидентичности – через принятие на себя ответственности. Потребность в наличии системы ценностей связана с постановкой рациональных целей: без системы ценностей человек был бы абсолютно растерян и не имел возможности действовать целенаправленно и последовательно [см.: Там же].

Таким образом, в рамках неопрейдизма и гуманистической психологии проблема мотивации достижения тесно связана с саморазвитием, самопознанием и самоактуализацией. Однако сама тема достижения не является центральной, а успехи человека рассматриваются как побочный продукт процесса самоактуализации, личностного роста и самотрансценденции.

Задания

2.1. Используя в качестве первоисточника работу А. Адлера «Практика и теория индивидуальной психологии», докажите, что, несмотря на отсутствие использования термина «мотивация достижения», автор косвенно изучает данный феномен. Какие понятия использует А. Адлер?

2.2. Внимательно просмотрите список дескрипторов, описывающих феномены трансценденции и адаптации. Опираясь на работу А. Маслоу «Мотивация и личность», постарайтесь дополнить предложенный список несколькими парами дескрипторов. Обсудите полученный список в группе.

Список рекомендуемой литературы

Адлер А. Очерки по индивидуальной психологии. М., 2002 [Электронный ресурс] / А. Адлер. URL: <http://www.biblioclub.ru/book/56411/>

Батурин Н. А. Влияние успеха и неудачи на функциональное состояние человека / Н. А. Батурин // *Вопр. психологии*. 1984. № 5. С. 131–137.

Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. М., 2006.

Левин К. Динамическая психология : избр. тр. / К. Левин. М., 2001.

Либин А. В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций : учеб. пособие / А. В. Либин. М., 2006.

Макклелланд Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. СПб., 2007.

Маслоу А. Мотивация и личность. М., 2008 [Электронный ресурс] / А. Маслоу. URL: <http://www.biblioclub.ru/book/56411/>

Мэй Р. Мужество творить : очерк психологии творчества / Р. Мэй. Львов, 2001.

Олпорт Г. Становление личности : избр. тр. / Г. Олпорт. М., 2002.

Роджерс К. Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека / К. Р. Роджерс. М., 1994.

Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. СПб., 2001.

Хьелл Л. Теории личности / Л. Хьелл. СПб., 1999.

Франкл В. Человек в поисках смысла / В. Франкл. М., 1990.

Фромм Э. Иметь или быть? Ради любви в жизни / Э. Фромм. М., 2004.

Тема 3

КОГНИТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ

Как было показано выше, мотивация достижения так или иначе обсуждается в работах различных авторов. Мотивация достижения непосредственно связана с деятельностной природой человека и находит свое отражение в различных личностных подструктурах. В рамках психоаналитического и гуманистического направлений возможен описательный подход к исследованию различных психологических феноменов. Это касается и мотивации достижения. Однако экспериментальное изучение феномена мотивации достижения впервые стало возможным преимущественно в рамках когнитивной психологии.

Под названием «когнитивные теории мотивации достижения» объединяются такие подходы, в рамках которых большая роль в развитии мотивации достижения отдается когнитивным процессам (прогнозированию, интерпретации, приписыванию, оценке и т. д.). Когнитивные теории мотивации повлекли за собой введение в научный обиход таких мотивационных понятий, как «социальные потребности», «жизненные цели», «когнитивный диссонанс», «ожидание успеха», «боязнь неудачи», «уровень притязаний».

Теория социального когнитивного научения Дж. Роттера. Дж. Роттер в рамках своей теории социального когнитивного научения понимает потребности как поведение или набор вариантов поведения, которые, по мнению человека, приближают его к цели. Это не состояние недостатка чего-либо или беспокойства, а в первую очередь индикаторы, указывающие направление действий. Дж. Роттер разработал «общую формулу предсказаний» (*general prediction formula*), с помощью которой можно предсказывать будущее поведение (или «группу поведения»). Суть формулы состоит в том, что потенциал потребности (будущее поведение) являет-

ся функцией свободы передвижений и ценности потребности. Применение общей формулы предсказаний основано на изначальном утверждении Дж. Роттера о том, что «люди используют подобный опыт прошлого для предсказания возможности получения подкрепления в настоящем, то есть они имеют обобщенное ожидание успеха» [цит. по: Фрейдджер, Фейдимен, с. 753]. Один из методов определения обобщенных ожиданий человека – это «шкала внутреннего и внешнего контроля», предложенная Роттером. Локус контроля – это обобщенные ожидания человека относительно того, в какой степени подкрепления зависят от его собственного поведения или контролируются извне. Роттер считает, что люди стараются достичь своих целей, потому что имеют обобщенное ожидание, что такие старания будут иметь успех. Человек, полагающий, что он сам может управлять своей судьбой, имеет интернальный локус контроля, а человек, считающий, что его судьба зависит от удачи или власти имущих, – экстернальный.

Теория ожидаемой ценности. Дж. Аткинсону принадлежит концепция мотивации достижения как ожидаемой ценности [см.: Атkinson]. Тенденция стремиться к успеху понимается этим автором как сила, вызывающая у индивидуума действия, которые, как он ожидает, приведут к успеху. Данная тенденция проявляется в направлении, интенсивности и настойчивости деятельности. Она создается следующими факторами: личностным – мотивом, или потребностью достижения, и двумя ситуационными – ожиданием, или субъективной вероятностью успеха, и побуждающей ценностью успеха. Противоположная тенденция – избегать неудачи – понимается как сила, подавляющая у индивидуума выполнение действий, которые, как он ожидает, приведут к неудаче. Тенденция избегать неудачи проявляется в том, что человек стремится выйти из ситуации, содержащей угрозу неудачи. Эта тенденция создается личностным фактором – мотивом избегания и ситуационным – ожиданием, или субъективной вероятностью неудачи.

Теория Дж. Аткинсона предполагает, что человек обладает одновременно и мотивом достижения, и мотивом избегания. Поэтому в ситуации выбора у него возникает конфликт между тен-

денцией стремиться к успеху, которая вызывает действия, ведущие к успеху, и тенденцией избежать неудачи, которая подавляет действия, ведущие к неудаче [см.: Хекхаузен, 2001].

Представления о мотивации достижения Х. Хекхаузена. Данный автор определяет мотивацию достижения как «попытку увеличить или сохранить высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести к успеху или к неудаче» [Хекхаузен, 2001, с. 21]. Это – «соревнование с установленными критериями наивысшего качества» [Там же]. Критерии успешности могут быть ориентированы на задачу (уровень мастерства как результат деятельности), на самого человека (сравнение со своими прошлыми достижениями) и на других (сравнение с достижениями других людей, может проявляться в соревновательности). Х. Хекхаузен считает, что сам по себе мотив достижения не может быть предиктором успешной деятельности; необходима информация о степени выраженности и других мотивов, таких как аффилиация и власть.

Х. Хекхаузен использует понятие «оценочные диспозиции», или «ценностные установки», для описания феномена мотивации достижения [см.: Там же]. Причем он разводит понятия «актуальная мотивация» (или «побудительный мотив», который состоит из ожиданий, связывающих настоящее и будущее состояния) и «потенциальная мотивация» (нормативное состояние, которое определяет, как должен быть построен определенный тип жизненных ситуаций, чтобы они стали для человека успешными). Потенциальная мотивация может быть описана как набор оценочных диспозиций, включающих в себя определенную тему, лежащую в основе нормативного состояния. Оценка отклонения нормативного состояния от ситуативного показывает силу мотивации достижения, т. е. выраженность тенденции думать обо всем с позиции соревнования с заданными критериями успешности.

Атрибутивный подход Б. Вайнера. В рамках данного подхода автор разработал модель каузальных атрибуций, согласно которой причины поведения описываются по двум основаниям: внут-

ренние/внешние по отношению к индивиду и относительно стабильные/нестабильные во времени. В результате он выделяет четыре причины, которыми человек может объяснять свой успех в той или иной деятельности: способности, усилия, трудность задания и удачное стечение обстоятельств. Б. Вайнер считает, что каузальные атрибуции влияют на эмоциональные реакции, а также на ожидание будущих успехов, настойчивость и усилия. Три параметра каузальных атрибуций – стабильность, локус и контролируемость – имеют разные следствия. Приписывание успеха или неудач стабильным причинам (способностям) влияет на ожидание успеха, а также связано с эмоциями, отражающими представления о будущих результатах. Стабильные причины неудач (например, недостаточные способности) порождают чувства безнадежности и покорности судьбе. В соответствии с параметром локуса причины могут быть внешними (трудность задания, удача, помощь других) и внутренними (способности, усилия, настроение, черты характера). Когда человек считает, что успех достигнут за счет внутренних причин (усилия и способности), это увеличивает его самоуважение, вызывает чувство гордости и удовлетворенности собой, тогда как причины, воспринимаемые им как внешние (трудность задания, удача), не дают такого эффекта. Контролируемость как параметр каузальных атрибуций связана с различными социальными эмоциями, направленными на других (например, симпатия), а также с эмоциями, направленными на себя (например, вина или стыд). Человек склонен испытывать чувство вины в том случае, если он потерпел неудачу, причиной которой считает вполне контролируемые факторы (недостаток усилий). Напротив, проявление чувства стыда более вероятно тогда, когда неудача, по мнению самого человека, произошла по неконтролируемым причинам (например, ввиду недостатка способностей).

Эмоциональные реакции, считает автор, являются основанием для будущих действий субъекта. Например, гордость, вызванная успехом, приписываемая способностям или усилиям, является ключом к запуску поведения, направленного на достижение [см.: Гордеева].

Задание

3.1. Выполняется в парах. В беседе со своим напарником расспросите его о наиболее значимых событиях, происходящих с ним, которые можно было бы охарактеризовать как успешные или неуспешные. Используя таблицу из Прил. 1, определите, какие типы причин использует ваш собеседник, рассказывая о своих успехах и неудачах.

Список рекомендуемой литературы

Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. М., 2006.

Фрейдджер Р. Личность : теории, эксперименты, упражнения / Р. Фрейдджер, Дж. Фейдимен. СПб., 2001.

Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. СПб., 2001.

Тема 4

СОВРЕМЕННЫЕ КОГНИТИВНЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ

Атрибутивные стили по М. Селигману. Этот автор полагает, что успешность деятельности зависит от *оптимистического или пессимистического атрибутивного стиля объяснения событий*. В зависимости от того, как человек объясняет происходящие с ним в жизни благоприятные и неблагоприятные события, его можно отнести скорее к пессимистам или оптимистам [см.: Зелигман; Гордеева; Перова, Ениколопов]. Оптимисты, считает М. Селигман, склонны благоприятный исход оценивать как происходящий благодаря их личным усилиям, постоянный и универсальный («благодаря моему мастерству, у меня всегда все получается»), тогда как неблагоприятный исход – как происходящий ввиду обстоятельств или по вине других людей, как временный и конкретный («из-за того, что сломался трамвай, сегодня я не сдал отчет по учебной практике вовремя»). У пессимистов же стиль объяснения событий диаметрально противоположный [см.: Зелигман].

Социокогнитивный подход К. Двек. В рамках данного подхода в качестве предиктора мотивации достижения рассматриваются *имплицитные теории интеллекта* [см.: Dweck]. Согласно этому автору сторонники «прибыльной теории» полагают, что результат зависит от усилий, а способности, в свою очередь, изменяемы. У лиц с выраженной ориентацией на мастерство, которая может рассматриваться как «субформа» мотивации достижения [см.: Kuhl] скорее сформирована «прибыльная модель способностей». При этом на первый план выходит задача не доказать свою компетентность, а увеличить компетентность, повысить свой собственный уровень (преобладает ориентация на учение, мастерство). Напротив, сторонники «теории заданности» полагают, что способности фиксирован-

ны и неизменны, а результат деятельности зависит скорее от способностей, нежели от усилий. Модель заданности преобладает у лиц с выраженной ориентацией на результат, которая также является «субформой» мотивации достижения, а также у лиц с выраженной мотивацией избегания неудач.

Теория воспринимаемого контроля Э. Скиннер. Согласно этому автору ощущение контроля является фактором мотивации достижения. Скиннер утверждает, что представления о контроле – это наивные каузальные модели, придумываемые людьми о наиболее верных причинах событий, об их собственной роли в успехах и неудачах. Ощущение внутреннего контроля, убеждение человека в том, что он контролирует происходящие с ним события, а успех зависит от его собственных усилий, способствует развитию мотивации достижения [см.: Гордеева].

Социально-когнитивная теория А. Бандуры. Идеи, связанные с мотивацией достижения, развиваются и в социально-когнитивной теории этого ученого. Он большое внимание уделяет таким феноменам, как саморегуляция, ответственность и самооффективность [см.: Бандура]. Самооффективность выражается в уверенности человека в том, что он может осуществить определенные действия; она не является генерализованной и может меняться от ситуации к ситуации. А. Бандура указывает на то, что самооффективность может меняться в зависимости от непосредственного или косвенного опыта; мнения других людей, а также от собственного состояния человека. Саморегуляция связана с «достиженческим» поведением и включает такие внутренние факторы, как процесс вынесения суждений, самонаблюдение и активная реакция на себя. Процесс вынесения суждений значительно влияет на поведение (в том числе и «достиженческое») и зависит, в свою очередь, от личных стандартов (позволяет оценить достижения в сравнении с прошлыми успехами), образцов для сравнения (позволяет оценить достижения в сравнении с успехами других людей), ценности деятельности (связана с интересами, например, профессиональными) и от суждений о причинах собственных достижений (атрибуция успехов и неудач).

Теория самодетерминации Е. L. Deci, R. M. Ryan. Согласно данным авторам внутренняя мотивация является фактором успешной деятельности. Внутренняя мотивация, в свою очередь, базируется на врожденных потребностях в компетентности и самодетерминации. Факторами внутренней мотивации являются автономия (внутренне воспринимаемый локус каузальности), компетентность (оптимальная трудность задач, позитивная обратная связь) и связанность с другими людьми (надежность привязанностей). Авторы также предлагают модель человеческой мотивации, основные компоненты в которой – стили регуляции (внешней, внутренней) и воспринимаемый локус каузальности (безличный, экстернальный, интернальный). Безличный воспринимаемый локус каузальности соответствует амотивации, экстернальный (внешняя регуляция, интроекция) и интернальный (идентификация и интеграция) – внешней мотивации, а строго интернальный локус каузальности – внутренней мотивации [см.: Гордеева].

Задания

4.1. Используя работу М. Селигмана «Как научиться оптимизму», запишите, в чем суть параметров атрибутивного стиля – постоянства, широты и персонализации. Обсудите в группе, каким образом ведут («думают», «интерпретируют») себя оптимисты и пессимисты по отношению к благоприятным и неблагоприятным событиям (по каждому из параметров). По результатам работы в группе самостоятельно заполните таблицу по форме, представленной в Прил. 2.

4.2. Одним из факторов высокой самооэффективности является умение правильно формулировать цель. Опираясь на работу А. Бандуры, попытайтесь:

- 1) назвать критерии грамотной постановки цели;
- 2) сформулировать свои цели в соответствии с данными критериями;
- 3) работая в парах, проверить правильность формулировки цели своего партнера.

4.3. Используя монографию Т. О. Гордеевой «Психология мотивации достижения», подготовьте доклад на тему: «Влияние локуса каузальности на развитие мотивации достижения».

Список рекомендуемой литературы

- Бандура А.* Теория социального научения / А. Бандура. СПб., 2000.
- Гордеева Т. О.* Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. М., 2006.
- Зелигман М.* Как научиться оптимизму: советы на каждый день / М. Зелигман. М., 1997.
- Перова Е. А.* Оптимизм как одна из составляющих субъективного благополучия / Е. А. Перова, С. Н. Ениколопов // *Вопр. психологии.* 2009. № 1. С. 51–57.
- Dweck C. S.* Motivational Processes Affecting Learning / C. S. Dweck // *Amer. Psychologist.* 1986. Nr 41 (Iss. 10). P. 1040–1048.
- Dweck C. S.* Implicit theories and their role in judgments and reactions: A world from two perspectives / C. S. Dweck, C. Chiu, Y. Hong // *Psychological Inquiry.* 1995. Nr 6. P. 267–285.
- Kuhl J.* A functional approach to motivation. The role of goal-enactment and self-regulation in current research on approach and avoidance // *Trends and Prospects in Motivation Research* / A. Efklides et al. S. l. 2001. P. 239–268.

ПСИХОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ

«Луковичная» модель мотивации достижения Н. Schuler. Согласно Н. Schuler [см.: Schuler et al.] мотивация достижения является сложным интегральным образованием и включает в себя множество взаимосвязанных между собой черт. В результате многолетних исследований автор предлагает психометрическую модель мотивации достижения, которая эксплицирована в методике *Achievement Motivation Inventory* (AMI, Опросник мотивации достижения). В структуре мотивации достижения Н. Schuler выделяет четыре «слоя» (зоны), каждый из которых имеет более или менее непосредственное отношение к мотивации достижения. Так, первый «слой» (*Core Facets* – «сердцевина») включает такие черты, как, например, надежда на успех, целеустремленность и настойчивость. Во-втором «слое» (*Peripheral Facets* «периферия») представлены такие черты, как независимость и самостоятельность. Н. Schuler считает, что «сердцевина» включает черты, имеющие непосредственное отношение к мотивации достижения, тогда как «периферия» содержит черты, способствующие развитию мотивации достижения. Третий и четвертый «слои» включают черты, во многом предопределяющие развитие черт первого и второго «слоев». К этим чертам относится, например, такая черта темперамента (по Клонингеру), как поиск новизны (*novelty seeking*). Далее представлены центральные черты личности, имеющие непосредственное отношение к достиженческой мотивации.

Самоконтроль (*self-control*) – склонность, умение контролировать свои эмоции и поведение; способность отказываться от отдыха и вознаграждения, пока работа не будет сделана.

Гибкость (*flexibility*) – готовность к изменениям, легкость в переключении с одной задачи на другую, умение быстро перестроиться, сориентироваться в новых условиях.

Интернальность (*internality*) – склонность принимать ответственность за события своей жизни на себя, объясняя их собственными способностями, чертами личности, особенностями поведения.

Упорство (*persistence*) – склонность продолжать деятельность, несмотря на возникающие трудности; выражается в желании во что бы то ни стало завершить начатое. Настойчивость, устойчивость к неблагоприятным, тормозящим деятельность факторам.

Ориентация на трудные задания (*preference for difficult tasks*) – лица, имеющие такую черту, предпочитают ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели и задачи.

Уверенность в успехе (*confidence in success*) – вера в свою способность справляться даже с самыми трудными задачами.

Независимость (*independence*) – предпочтение самостоятельно принимать решение и брать на себя ответственность за свои действия; склонность выполнять задание или работать в своем темпе, не ориентируясь на других людей. Автономия, самостоятельность.

Рвение к учебе (*eagerness to learn*) – желание постоянно повышать свой уровень знаний и компетентности.

Целеустремленность (*goal setting*) – склонность ставить перед собой определенные цели и задачи, а также умение строить долгосрочные планы с последующей обязательной их реализацией.

Ориентация на статус (*status orientation*) – желание занимать высокое социальное положение, заниматься карьерным ростом, добиваться высоких рейтингов в учебе.

Соревновательность (*competitiveness*) – выражается в желании быть первым, побеждать и выполнять какое-либо задание лучше и быстрее, чем другие.

Ориентация на дело (*engagement / commitment*) – способность оставаться активным в отношении выполняемой работы в течение продолжительного времени и делать совсем небольшие перерывы на отдых.

Доминирование (*dominance*) – склонность оказывать влияние на других людей. Способность организовывать, контролировать и направлять активность и энергию других людей.

Увлеченность (*flow*) – способность в течение продолжительного времени концентрироваться на определенном деле, задаче, не отвлекаясь на посторонние раздражители. Выражается в том, что человек полностью поглощен делом настолько, что на время «теряет связь с внешним миром». Включенность в задачу.

Предотвращение неудач (*compensatory effort*) – готовность прилагать усилия для того, чтобы избежать возможной неудачи, предотвратить ее. Компенсирующие усилия.

Гордость за результат (*pride in productivity*) – выражается в том, что человек получает удовольствие от собственных достижений, а также испытывает большое удовлетворение, если что-то получилось сделать лучше, чем раньше (сравнение настоящих успехов со своими прошлыми результатами).

Полимодальная модель мотивации достижения и избегания неудач (Л. Я. Дорфман, О. П. Феногентова). Представление о полимодальных мотивах успеха и неудачи раскрыто в работах Л. Я. Дорфмана и О. П. Феногентовой в рамках концепции полимодального «я». Согласно данной концепции выделяются субмодальности, выполняющие функции обособления и слияния между модальностями «я» и «другой», а также субмодальности «авторское» (автономность), «превращенное» (толерантность к другим людям), «воплощенное» (обладание другими людьми) и «вторящее» (зависимость от других людей). В соответствии с фундаментальной предпосылкой о двойственности качественной определенности каждая субмодальность функционирует независимо от других и в то же время взаимосвязана с другими субмодальностями «я».

С позиций полимодальных представлений о «я» Л. Я. Дорфман и О. П. Феногентова сформулировали положение о том, что мотивы стремления к успеху (и мотивы избегания неудачи) могут находиться в связи с каждой из обозначенных выше субмодальностей «я». Поскольку субмодальности «я» характеризуются относительной автономностью по отношению друг к другу, они предположили, что мотивы стремления к успеху (и мотивы избегания неудачи) не представляют собой унитарные образования. Напротив, каждый из этих мотивов может распадаться на 4 субмотива, поскольку находится в связи одновременно с каждой из 4 субмодальностей «я».

Теоретическая модель полимодальных мотивов достижения и избегания получила эмпирическое подтверждение и в качестве психометрической репрезентации представлена в форме двух опросников: «Пермского вопросника успеха» (ПВУ) и «Пермского вопросника неудачи» (ПВН).

Задания

5.1. Используя список дескрипторов по Н. Schuler (Прил. 3) и типовой бланк для исследования самооценки по методике Дембо-Рубинштейн, во-первых, отметьте те позиции на шкалах, которые соответствуют вашим представлениям о себе; во-вторых, отметьте те позиции на шкалах, которые соответствуют вашим представлениям об идеальной выраженности той или иной черты. Обсудите полученные результаты в парах.

5.2. В таблице Прил. 4 представлено содержательное описание субмотивов достижения и избегания. Используя данное описание, попробуйте определить, какой субмотив успеха и неудачи является у вас доминирующим. Как вы считаете, какой(-ие) субмотив(-ы) может быть реальным предиктором объективного успеха или неуспеха, а какие, на ваш взгляд, не имеют к реальному поведению никакого отношения. Обсудите свое мнение в группе.

Список рекомендуемой литературы

Дорфман Л. Я. От метаиндивидуальности к метаиндивидуальному миру / Л. Я. Дорфман // Психол. журн. 1995. Т. 16, № 2. С. 94–99.

Дорфман Л. Я. Я-концепция и мотивы достижения (полимодальный аспект) / Л. Я. Дорфман, О. П. Феногентова, Е. В. Дудорова // Образование в культуре и культура образования. Пермь, 2003. Ч. 1. С. 360–362.

Феногентова О. П. Вопросники полимодальных мотивов успеха и неудачи: теоретические предпосылки и предварительные психометрические результаты // 85 лет высшему профессиональному образованию на Урале. Пермь, 2002. С. 126–130.

Schuler H. AMI – Achievement Motivation Inventory / H. Schuler, G. Thornton, A. Frintrup, R. Mueller-Hanson. Oxford, 2004.

Тема 6

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЦ С ВЫРАЖЕННОЙ МОТИВАЦИЕЙ ДОСТИЖЕНИЯ И ИЗБЕГАНИЯ НЕУДАЧ

Психологические корреляты мотивации достижения. В настоящее время появляются исследования, направленные на поиск психологических коррелятов мотивации достижения. Первоначально мотивация достижения изучалась в связи со степенью выраженности противоположного по смыслу свойства – избегания неудач, а соответственно уровня тревожности, который, в свою очередь, рассматривается как внутриличностный предиктор мотивации избегания неудач [см.: Макклелланд].

Большинство авторов рассматривают мотивацию достижения и мотивацию избегания неудач как противоположные диспозиции, находящиеся в отрицательной корреляции: лица с выраженной мотивацией достижения имеют низкий уровень мотивации избегания неудач и наоборот [см.: Реан; Kuhl]. Данная традиция также восходит к классическим исследованиям Дж. Аткинсона, где упоминается диспозиционная мотивация достижения (*need achievement* – «потребность в достижении»). При таком ракурсе мотивация достижения и мотивация избегания неудач выступают как противоположные характеристики: «По Аткинсону, у человека с выраженной боязнью неудач может быть только низкий уровень потребности в достижении» [Макклелланд, с. 426].

Согласно J. J. Ray [см.: Ray, 1990] экспериментальные данные различных авторов (а порой и одного автора, в том числе самого Дж. Аткинсона) получались достаточно противоречивыми: то мотивация избегания неудачи и мотивация достижения выступали в отрицательной корреляции, то не обнаруживали никакой взаимосвязи. J. J. Ray предположил, что такая противоречивость

полученных данных связана с тем, что мотивация достижения и мотивация избегания неудач находятся в ортогональных отношениях и являются не зависимыми друг от друга характеристиками [см.: Ibid].

Современные исследователи склоняются к тому, чтобы рассматривать феномены мотивации достижения и избегания неудачи как отдельные, не зависимые друг от друга, самостоятельные характеристики. Так, Н. А. Абыденова рассматривает данные феномены в структуре гипотетического конструкта «личностной значимости» в разных блоках свойств личности: мотивационного (мотивация достижения, потребность в познании) и эмоционально-оценочного (страх отвержения, чувство вины и стыда, избегание неудачи) [см.: Абыденова].

В литературе также существуют достаточно противоречивые данные о взаимосвязи мотивации достижения и *уровня тревожности и нейротизма*. В данном вопросе можно выделить два направления исследований: в рамках первого направления исследовалась тестовая (ситуативная, реактивная) тревожность в связи с потребностью в достижении (Дж. Атkinson) [см.: Макклелланд, с. 426], а в рамках второго – личностная тревожность и нейротизм в связи с мотивацией достижения как устойчивой личностной диспозицией. Первоначально Дж. Атkinson говорил об отрицательной корреляции тестовой тревожности с потребностью в достижении исходя из положения, что высокая тестовая тревожность характерна для людей с высокой боязнью неудач (как диспозиционной характеристикой), которая, в свою очередь, отрицательно связана с потребностью в достижении [см.: Там же].

Позднее J. J. Ray задавался вопросом о том, можно ли рассматривать мотивацию достижения как личностную черту: если мотивация достижения является устойчивой чертой личности, то какое место она занимает в трехмерной модели Г. Айзенка [см.: Ray, 1990]. J. J. Ray провел самостоятельное исследование и пришел к выводу, что мотивация достижения не связана с уровнем нейротизма, т. е. данные характеристики находятся в ортогональных отношениях [см.: Ibid].

В литературе встречаются данные о взаимосвязи мотивации достижения с другими базовыми свойствами, имеющими отношение к *темпераменту*. Согласно Е. В. Воробьевой выраженность мотивации достижения находится в прямой взаимосвязи с такими индивидуально-типологическими свойствами, как общая и социальная эргичность, пластичность, общий и социальный темп и в обратной взаимосвязи с общей и социальной эмоциональностью [см.: Воробьева].

Многих авторов интересует *локус контроля* как предиктор мотивации достижения. Согласно Дж. Роттеру крайние значения в сторону интернальности или экстернальности нежелательны: слишком высокий уровень внешнего контроля может быть связан с апатией и отчаянием (когда человек считает, что не имеет власти над своей жизнью), а слишком высокий внутренний – с чрезмерным принятием на себя ответственности не только за успехи, но и за происходящие несчастные случаи, неприятности, неудачи [см.: Фрейджер, Фейдимен].

Sh. Bansal et al. указывают на то, что мотивация достижения имеет нелинейную взаимосвязь с локусом контроля, а именно: интернальность связана с умеренными показателями мотивации достижения (исследование проводилось на выборке студентов с высокой академической успеваемостью).

Ряд авторов связывают мотивацию достижения с такой личностной диспозицией, как *соперничество*. Так, Е. Б. Кузнецова, исследуя данный феномен, указывает на то, что одним из элементов, определяющих соперничество как поведенческий компонент структуры личности, можно выделить такую устойчивую личностную диспозицию, как мотивация достижения [см.: Кузнецова].

По данным Р. С. L. Heaven *доминантность* достоверно связана с мотивацией достижения [см.: Heaven]. Согласно Д. Макклелланду [см.: Макклелланд] и J. J. Ray [см.: Ray] взаимосвязь мотивации достижения и доминантности культурно обусловлена и по-разному проявляется на различных выборках. Так, Д. Макклелланд указывает, например, что для американской культуры характерно наличие данной взаимосвязи, но она не проявляется в итальянской культуре, где доминантность связана с высокой аффилиацией.

Согласно некоторым авторам *склонность к риску* является устойчивым коррелятом мотивации достижения. При этом указывается, что лица, мотивированные на достижения, рискуют расчетливо, т. е. предпочитают умеренный риск [см.: Макклелланд]. Х. Хекхаузен считает, выбор умеренно трудных задач обусловлен тем, что в данном случае успех и неудача оказываются почти равновероятными, т. е. результат максимально зависит от собственных усилий [см.: Хекхаузен, 2001]. А. Б. Вайнер полагает, что именно ориентация на свои собственные усилия (а не на способности, внешнюю поддержку или характер задания) является важным предиктором мотивации достижения [см.: Гордеева].

Большинство опросников мотивации достижения имеют пункты, связанные с темой предпочтения умеренного риска (особенно ярко это эксплицировано в опроснике А. Мехрабиана), хотя многие современные авторы указывают на то, что в экспериментах далеко не всегда подтверждается взаимосвязь мотивации достижения и предпочтения умеренного риска. Так, в работах J. J. Ray представлены экспериментальные данные, согласно которым умеренный риск и выбор задач средней трудности характерны для большинства людей независимо от их уровня мотивации достижения [см.: Ray, 1982].

Многие авторы рассматривают мотивацию достижения в связи с таким психологическим феноменом, как *самореализация*. Рассматривается процесс реализации себя как осуществление самого себя в жизни и повседневной деятельности. Так, М. В. Буянова считает, что направленность на себя, на свои внутренние потребности и желания в большинстве случаев обеспечивает актуализацию мотивационной тенденции достижения успеха [см.: Буянова]. И. В. Григоричева рассматривает мотивацию достижения (МД) как одну из детерминант самореализации. По ее данным у студентов с выраженной МД наблюдается активный поиск жизненных сфер, в которых актуальные терминальные ценности могут быть наиболее успешно реализованы [см.: Григоричева].

На взаимосвязь МД и продуктивность умственной деятельности указывают такие авторы, как Р. Штернберг [см.: Штернберг], Т. О. Гордеева [см.: Гордеева], В. Н. Дружинин [см.: Дружинин].

Ряд авторов указывают на то, что диагностика интеллекта и способностей невозможна без учета мотивационных особенностей испытуемых. Два человека с одним уровнем интеллекта, но с разным уровнем мотивации достижения будут показывать различные результаты [см.: Dweck].

На взаимосвязь *интеллекта* и мотивации достижения указывает Е. В. Воробьева. По ее данным данная взаимосвязь имеет взаимодополняющий характер и по-разному проявляется в зависимости от уровня интеллекта: при высоких показателях интеллекта фенотипическая корреляция с мотивацией достижения положительна, а при низких – отрицательна [см.: Воробьева]. При высоких показателях интеллекта улучшение интеллектуальной продуктивности достигается за счет актуализации мотивации достижения, и чем она выше, тем выше будут реальные достижения индивида. У людей с низкими интеллектуальными показателями улучшение интеллектуальной продуктивности достигается за счет актуализации мотивации избегания неудачи, причем чем более выражена мотивация избегания неудачи, тем более высокие показатели интеллектуальной продуктивности могут быть достигнуты.

В литературе имеются противоречивые данные относительно взаимосвязи мотивации достижения и *креативности*. Так, Д. Б. Богоявленская считает, что чем выше уровень мотивации достижения, тем больше тормозится познавательная деятельность в ситуации соперничества. Мотивация достижения, которая становится спутником развивающейся личности, становится преградой при необходимости проявить творчество [цит. по: Куприна, с. 7]. Согласно М. В. Куприной мотив достижения «не только не является условием креативности, а, напротив, гасит ее» [Там же, с. 11].

А. В. Либина утверждает, что мотивация достижения тесно коррелирует с креативностью, но это справедливо лишь для внутренней мотивации достижения [см.: Либина]. Автор использовала методики, позволяющие исследовать мотивационную сферу в комплексе: кроме мотивации достижения, измерялась выраженность и других мотивов, таких как аффилиация, безопасность, комфорт и др. Согласно полученным данным креативность значимо связана

со многими мотивами, в том числе и с мотивом достижения. Однако выяснилось, что креативность не связана с внешней позитивной мотивацией, а также с устойчивым стремлением к престижу. Полученные данные не противоречат результатам М. В. Куприной, а лишь дополняют их [см.: Куприна]. Если мотивацию достижения рассматривать как сложный феномен, имеющий в своей структуре как внешнюю, так и внутреннюю мотивацию, то становится понятным, что внутренняя мотивация достижения связана с креативностью, тогда как внешняя с ней не связана.

Задания

6.1. Расспросите своего партнера по работе в паре о том, какие эмоции он испытывает в случае отсутствия получения желаемого результата (при достижении цели, решении задачи и т. д.). К какому типу аффективности вы можете отнести его эмоции? Как это связано с его индивидуальными особенностями, например, с темпераментом?

6.2. Используя таблицу из Прил. 5, обратите внимание на то, какой тип поведения более характерен для вас в ситуации достижения. Проанализируйте, каким образом вы склонны формулировать цели, какой тип планирования характерен для вас, как вы относитесь и воспринимаете обратную связь, критику. Сделайте вывод о наиболее часто используемых вами паттернах поведения.

Список рекомендуемой литературы

Абыденова Н. А. Психологические механизмы формирования личностной значимости студентов педагогических специальностей : автореф. ... дис. канд. психол. наук / Н. А. Абыденова. Н. Новгород, 2008.

Буянова М. В. Социально-психологические факторы мотивации достижения : дис. ... канд. психол. наук / М. В. Буянова. СПб., 2004.

Воробьева Е. В. Интеллект и мотивация достижения: психофизиологические и психогенетические предикторы : автореф. дис. ... д-ра психол. наук / Е. В. Воробьева. Ростов н/Д, 2007.

Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. М., 2006.

Григоричева И. В. Мотивация достижения у людей с разной субъективной оценкой успешности самореализации : дис. ... канд. психол. наук / И. В. Григоричева. Барнаул, 2003.

Дружинин В. Н. Психология общих способностей / В. Н. Дружинин. СПб., 2007.

Куприна М. В. Мотив достижения в структуре креативной личности : дис. ... канд. психол. наук / М. В. Куприна. Хабаровск, 2004.

Макклелланд Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. СПб., 2007.

Реан А. А. Психология и психодиагностика личности. Теория, методы исследования, практикум / А. А. Реан. М., 2008.

Штернберг Р. Интеллект, приносящий успех / Р. Штернберг. Минск, 2000.

Basual Sh., Thind S. K., Jaswal S. Relationship Between Quality of Home Environment Locus of Control and Achievement Motivation Among High Achiver Urban Female Adolescents // J. of Human Ecology. 2006. Vol. 19(4). P. 253–257.

Dweck C. S. Motivational Processes Affecting Learning / C. S. Dweck // Amer. Psychologist. 1986. Nr 41(Iss. 10). P. 1040–1048.

Dweck C. S. Implicit theories and their role in judgments and reactions: A world from two perspectives / C. S. Dweck, C. Chiu, Y. Hong // Psychological Inquiry. 1995. Nr 6. P. 267–285.

Heaven P. C. L. Authoritarianism, dominance, and need for achievement / P. C. L. Heaven // Australian J. of Psychology. 1987. Nr 39 (Iss. 3). P. 331–337.

Kuhl J. A functional approach to motivation. The role of goal-enactment and self-regulation in current research on approach and avoidance / J. Kuhl // Efklides A. et al. Trends and Prospects in Motivation Research. 2001. P. 239–268.

Leybina A. V. Intercorrelation between motivation and work creativity of educators / A. V. Leybina // University Herald (State University of Management). 2007. Nr 7 (33). P. 108–112.

Ray J. J. Achievement motivation and preferred probability of success / J. J. Ray // The J. of Social Psychology. 1982. Nr 116. P. 255–261.

Ray J. J. Some cross-cultural explorations of the realationship between achievement motivation and anxiety / J. J. Ray // Personality & Individual Differences. 1990. Nr 11. P. 91–93.

Тема 7

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ У МУЖЧИН И ЖЕНЩИН

В настоящее время достаточно много работ посвящено исследованию особенностей развития мотивации достижения у мужчин и женщин. Анализ литературы показывает, что данные различных авторов в отношении этого вопроса достаточно противоречивы. Так, Х. Хекхаузен (2001) отмечает неустойчивость половых различий в силе мотива достижения и объясняет это различиями в том, какая ценностная ориентация превалирует у женщин – мужская (интеллектуальная) или женская (семейно-бытовая). Некоторые авторы связывают выраженный мотив достижения в учебе с их большей ориентацией на нее [см.: Хекхаузен, 2001].

Согласно данным В. Awasthi у мужчин больше выражены стремление к социальному статусу и мотивация достижения (выборка студентов 19–21 года). Причем именно в мужской выборке среди мотивированных на достижения достоверно больше оказалось лиц с высоким интеллектом, а мотивация достижения была связана со стремлением к социальному престижу [см.: Awasthi]. По данным Е. П. Ильина, напротив, мотивация достижения достоверно выше у девушек, нежели у юношей [см.: Ильин].

Ж. Е. Parsons, С. В. Goff, А. Arbor указывают на разную направленность мотивации у мужчин и женщин. Так, по данным авторов, мужчины в большей степени мотивируются внешними агентами, тогда как женщины – внутренними. Мотивация достижения мужчин скорее связана с поиском социального престижа, надежного будущего и стабильного дохода, тогда как женщины в большей степени ориентированы на те области приложения усилий, которые «близки им по духу» [см.: Parsons, Goff, Arbor].

Е. П. Ильин указывает на то, что мотивация женщин более внешне организованная, т. е. мотив достижения легче формирует-

ся под влиянием извне, а мотивация мужчин – более внутренне организованная, т. е. исходит из понимания смысла и личной значимости того, что надо делать [см.: Ильин].

М. Л. Кубышкина, изучавшая возрастные особенности мотива социального успеха, не обнаружила различий между юношами и девушками в распределении мотивационных тенденций (избегание неудачи, стремление к признанию, соперничеству) [см.: Кубышкина]. Взрослые же женщины, согласно ее данным, менее склонны к соперничеству, чем мужчины, они менее доминантны и активны, более склонны избегать неудач. Если у девушек надежда на социальный успех превалирует над мотивом избегания неудачи, то у женщин выявлено некоторое преобладание избегания неудачи над надеждой на социальный успех. Между юношами и мужчинами подобных различий выявлено не было. Автор предполагает, что девушки не менее юношей нацелены на социальную активность и ставят перед собой цели социальной самореализации, они не избегают соперничества и стремятся к признанию и деловому успеху. Обнаруженное у женщин снижение стремления к признанию и соперничеству и усиление мотива избегания неудачи М. Л. Кубышкина связывает с тем, что с годами происходит постепенная переориентация женщины с направленности на широкие социальные контакты и социальную активность на более узкие доверительные отношения и на семейный очаг.

М. Хорнер пришла к выводу, что тормозящим достижения женщин в любой сфере деятельности является страх успеха, присущий женской природе. Это связано с боязнью нежелательных последствий в соответствии с культурными традициями общества, не одобряющими жен, добившихся, по сравнению с мужьями, большего успеха и карьерного роста, что вызывает чувство вины перед семьей [см.: Макклелланд]. Г. В. Турецкая считает, что страх успеха характерен не столько для женщин, сколько для тех, кто выбирает род деятельности, не соответствующий своей гендерной роли [см.: Турецкая].

Е. П. Ильиным выделяются два основных типа достижений: аффилиативные и индивидуально-соревновательные [см.: Ильин].

Первые более типичны для женщин, а вторые – для мужчин. Аффигиативные (или замещающие) достижения рассматриваются в качестве трансформированных в соответствии с полоролевыми нормами достиженческих стремлений. Определение замещающих достижений дала Липман-Блюмен: нахождение личной вовлеченности через отношения с другими, через достижения и качества индивида, с которым человек себя идентифицирует [см.: Ильин].

С. А. Шапкин считает, что мотив достижения у мужчин может активизироваться разными механизмами: как посредством оценки привлекательности ситуации, так и оценки вероятности успеха. У женщин эти мотивационные механизмы тесно взаимосвязаны, и для актуализации мотива достижения необходима согласованная работа обоих механизмов. Таким образом, вероятность актуализации мотива достижения у мужчин должна быть выше, чем у женщин. Для мужчин имеется большее число ситуаций, которые стимулируют актуализацию мотива достижения. Еще одним отличием в мотивации достижения между мужчинами и женщинами, которое называет С. А. Шапкин, является место игровой деятельности среди других ситуаций достижения. Для женщин игровая деятельность сильнее связана с аффилиацией, а для мужчин – с мотивами соревновательности и достижения [см.: Шапкин].

Таким образом, многие авторы сходятся в том, что есть некоторые различия в постановке целей, мотивированных на достижения, у мужчин и женщин. Они в основном связаны с тем, что женщины более ориентированы на социокультурный фактор и ставят цели, связанные с потребностью в аффилиации, мужчины больше ориентированы на достижение собственных целей и соревновательность. Аффилиация, адаптация, приспособление, тактичность, умение дружить в большей степени относятся к феминным чертам, тогда как склонность к риску и стремление к успеху – к маскулинным.

На большую роль средовых факторов в развитии мотивации достижения указывает Е. В. Воробьева. Она считает, что имеются половые различия в формировании мотивации достижения. Мотивация достижения у мальчиков находится в прямой зависимости от мотивации достижения отцов и в обратной – матерей, при этом

она детерминирована в основном средовыми факторами [см.: Воробьева]. Формирование мотивации достижения у мальчиков происходит под воздействием модели отцовского мотивационного поведения в ситуациях, связанных с достижением, а наличие у матери высокоразвитой мотивации достижения, напротив, затрудняет формирование такой же мотивации у сына. В формировании мотивации достижения девочек ведущую роль играют факторы наследственности. Воробьев указывает на то, что положительная ассоциативность по мотивации достижения у супругов, а соответственно выраженность мотивации достижения у родителей, скорее всего, будет находиться в пределах одного уровня [см.: Там же].

Существует мнение, что различия между юношами и девушками в уровне мотивации достижения действительно зависят от родителей, но значение имеет не столько пол, сколько направленность и степень выраженности мотивации достижения у родителей. Так, S. Hangal, V. A. Aminabhavi изучали уровень мотивации достижения у подростков в зависимости от того, работают их матери или являются домохозяйками. Юноши и девушки, имеющие матерей, занятых домашним хозяйством, не отличались друг от друга по уровню мотивации достижения. Различия обнаружились в выборке подростков, имеющих работающих матерей, а именно: у юношей мотивация достижения была достоверно выше. При этом юноши, имеющие матерей, занятых домашним хозяйством и работающих матерей, не отличаются друг от друга по уровню мотивации достижения, тогда как девушки работающих матерей имеют достоверно более высокую мотивацию достижения по сравнению с девушками, которые имеют матерей, занятых домашним хозяйством [см.: Hangal, Aminabhavi]. Эти данные несколько противоречат данным Е. В. Воробьевой, указывающей на то, что в формировании мотивации достижения у девушек большую роль играют факторы наследственности [см.: Воробьева].

Г. Н. Рыбка указывает на то, что представления о традиционно мужских и женских видах деятельности могут тормозить достижение успеха в той деятельности, которая не соответствует традиционной полоролевой ориентации, поэтому актуальной становится

ся проблема изучения психологического пола [см.: Рыбка]. Она отмечает имеющиеся различия в выраженности мотивов достижения успехов в зависимости от биологического и психологического пола. Различий между юношами и девушками по уровню мотивации достижения, измеряемого посредством опросника Т. Элерса, обнаружено не было, т. е. согласно полученным данным мотивация достижения не связана с биологическим полом. Высокие значения мотивации достижения имеются у маскулинных мужчин и андрогинных женщин, а низкие значения – у феминных мужчин и феминных женщин. Таким образом, согласно автору, если мотивация достижения и связана с полом, то, скорее, с психологическим, а не биологическим. При этом существуют различия между юношами и девушками в представлениях о значимых сферах достижений. Стремление к профессиональным и спортивным достижениям в большей степени характерно для юношей, а стремление к учебным и личностным достижениям – для девушек.

Анализируя данные относительно мотивации достижения у мужчин и женщин, Е. П. Ильин пишет, что ситуация выглядит несколько яснее, если проводится различие не между биологическими полами, а между психологическими половыми установками, такими как маскулинность и феминность или степень андрогинности [см.: Ильин].

И зарубежными, и отечественными психологами проводились исследования на определение связи личностных и мотивационных особенностей с психологическим полом. Так, С. Бем указывает на то, что маскулинность в большей степени связана с темой достижения успеха, верой в себя и свои силы, способностью к лидерству, самодостаточностью, склонностью к риску и т. д. При этом автор также отмечает, что у андрогинных мужчин и женщин (имеющих высокие показатели как по шкалам маскулинности, так и по шкалам феминности) поведенческий репертуар разнообразнее, лучше адаптация в социуме. По сравнению с ярко выраженными представителями мужских или женских качеств, психологически андрогинные люди более благополучны, что благоприятно сказывается на их дальнейшей карьере. Это особенно важно при работе в сфере отношений системы человек – человек [см.: Ильин].

На более тесную взаимосвязь мотивации достижения с гендером, нежели с полом, указывают результаты, полученные в рамках работ, направленных на исследование социально-психологических факторов мотивации достижения [см.: Макклелланд; Хекхаузен; Гордеева; Буянова].

Задание

7.1. Имеющиеся различия в уровне мотивации достижения у мужчин и женщин, а также содержательные ее особенности побудили А. Меграбяна к созданию мужской и женской форм опросника мотивации достижения. Если бы вам необходимо было предложить несколько пунктов для опросника мотивации достижения, какие вопросы вы хотели бы предложить для мужской и женской формы?

Список рекомендуемой литературы

Буянова М. В. Социально-психологические факторы мотивации достижения : дис. ... канд. психол. наук / М. В. Буянова. СПб., 2004.

Воробьева Е. В. Интеллект и мотивация достижения: психофизиологические и психогенетические предикторы : автореф. дис. ... д-ра психол. наук / Е. В. Воробьева. Ростов н/Д, 2007.

Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. М., 2006.

Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. СПб., 2006.

Кубышкина М. Л. Психологические особенности мотивации социального успеха : автореф. дис. ... канд. психол. наук / М. Л. Кубышкина. СПб., 1997.

Макклелланд Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. СПб., 2007.

Рыбка Г. Н. Возрастно-половые особенности мотива достижения учащихся в связи со значимыми видами деятельности : автореф. дис. ... канд. психол. наук / Г. Н. Рыбка. СПб., 2006.

Турецкая Г. В. Страх успеха: психологическое исследование феномена / Г. В. Турецкая // Психол. журн. 1998. Т. 19, № 1. С. 37–46.

Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. СПб., 2003.

Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. СПб., 2001.

Шапкин С. А. Опросник мотивации достижения: новая модификация / С. А. Шапкин // Психол. журн. 2000. Т. 21, № 2. С. 113–127.

Awasthi B. Role of sex, IQ and SES in developing achievement motivation / B. Awasthi // Psycho-lingua. 2002. Nr 32 (2). P. 107–112.

Hangal S. Self-concept, emotional maturity and achievement motivation of adolescent children of employed mothers and homemakers / S. Hangal, V. A. Aminabhavi // J. of the Indian Academy of Applied Psychology. 2007. Nr 33 (1). P. 103–110.

Parsons J. E. Achievement Motivation: A Dual Modality / J. E. Parsons, S. B. Goff, A. Arbor // Educational Psychologist. 1978. Nr 13. P. 93–96.

Тема 8

ИЗМЕРЕНИЕ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ

Проблема измерения мотивации достижения. Существует два основных способа диагностики мотивации достижения: проективные тесты и самоотчетные методики (опросники). Считается, что посредством проективных методик измеряется сила имплицитного мотива достижения, тогда как опросники направлены на измерение самоприписываемого мотива.

Первыми в истории диагностики мотивации достижения появились *проективные методы*. О силе имплицитного мотива достижения судят по показателю потребности в достижении, который получают на основе кодирования содержания рассказов испытуемого, а показатель потребности в достижении получается путем анализа рассказов, написанных по картинкам [см.: Макклелланд]. Х. Хекхаузен также использовал формат «картинка-рассказ», однако разработал такую систему кодирования для оценки потребности в достижении, которая позволяет получить четыре показателя: надежда на успех, боязнь неудачи, разница между ними и их сумма [см.: Собчик].

Номотетические методы предполагают диагностику мотивации достижения в форме *опросников*. Испытуемому предлагается ряд вопросов или утверждений относительно их склонности и стиля планировать время, настойчивости в достижении целей, активности и другие вопросы, выявляющие надежду на успех и избегание неудачи. Среди зарубежных опросников широко распространенным является опросник «Шкала стремления к достижению Мехрабиана», обсуждаемый в задании 7.1. Среди современных западных опросников стоит отметить Achievement Motivation Inventory (AMI), обсуждаемый в задании 5.1.

Одним из первых отечественных опросников мотивации достижения был опросник «Потребность в достижении» Ю. М. Орло-

ва. Позже появляются и другие («Мотивация успеха и боязнь неудачи» А. А. Реана, «Мотивация, азартность, социальный престиж» М. Л. Кубышкиной, «Пермский вопросник полимодального мотива стремления к успеху» О. П. Феногентовой).

В настоящее время все чаще предпочтение отдается опросникам, так как они позволяют за небольшой отрезок времени выявить мотивационные особенности испытуемых, тогда как проективные методы отнимают много времени и сил как у испытуемых, так и у исследователя. О равноправном использовании проективной и номотетической диагностики пишет Г. Олпорт: «Обычный человек с готовностью пойдет на общение и с большой экономией времени сам расскажет то, что с помощью батареи проективных методик пришлось бы выведывать часами» [Олпорт, 2002, с. 55].

Многими авторами было показано, что внутренние представления о своих возможностях, способностях и чертах характера значительно влияют на ощущение субъективного успеха, а также на объективный успех [см.: Зелигман; Dweck et al.; Weiner]. Чувствуя себя уверенным, сильным и успешным, человек, скорее всего, и будет добиваться успеха настолько, насколько это возможно в соответствии с его уровнем способностей. Именно поэтому считается, что самоприписываемые мотивы достижения вполне могут выступать надежным предиктором объективного успеха.

Краткая характеристика методик, направленных на исследование мотивации достижения

Опросник «Мотивация успеха и боязнь неудачи» А. А. Реана

Опросник представляет собой набор пунктов, отражающих поведенческие особенности лиц с выраженной мотивацией успеха и боязнью неудачи. Интерпретация полученных результатов делается исходя из теоретического положения о том, что мотивация достижения и мотивация избегания находятся в реципрокных отношениях, т. е. высокие значения по шкале соответствуют выраженной надежде на успех, а низкие значения – выраженной боязни неудач. Автором предлагаются интервальные нормы: 0–7 баллов свидетельствуют о высокой боязни неудачи, 14–20 баллов – о выраженной мотивации успеха [см.: Ильин].

Опросник «Потребность в достижении» Ю. М. Орлова

Данный опросник разработан Ю. М. Орловым в 1978 г. для выявления личностного свойства (установки), обозначенного автором как «потребность в достижении» [см.: Бурлачук, Морозов; Ильин]. Опросник включает 23 утверждения, которые прошли психометрическую проверку (в опросник включались пункты, отличающиеся высокой дискриминативностью). Составление бланка утверждений основывалось на комплексной экспериментальной проверке связей между критериальными показателями МД и ответами. В качестве критериев использовались: решение интеллектуальных задач с инструкцией, активизирующей мотивацию; результаты контент-анализа данных тематического апперцептивного теста; сведения, полученные с помощью групповой оценки личности [см.: Бурлачук, Морозов].

Опросник «Мотивация, азартность, социальный престиж» (МАС) М. Л. Кубышкиной

Этот опросник [текст опросника и интерпретацию см.: Ильин] представляет собой опросник, включающий три шкалы: «Стремление к социальному престижу», «Стремление к соперничеству», «Стремление к достижению цели». Автором предлагается шкала ответов, включающая три градации: «никогда», «часто», «очень часто». В рамках данной работы в большей степени использовались показатели шкалы «Стремление к достижению цели», которая отражает мотивацию достижения (12 пунктов).

Опросник «Мотивация к успеху» Т. Элерса

Данный опросник представляет собой набор утверждений, отражающих силу стремления к достижению цели, успеху [см.: Ильин]. Состоит из 41 пункта, 9 из которых исключаются из последующей обработки по задумке автора. Представлена дихотомическая шкала ответов. Интерпретация полученных результатов делается исходя из теоретического положения о том, что мотивации достижения и избегания не являются противоположными мотивационными тенденциями; соответственно высокие значения по шкале говорят о выраженной мотивации к успеху, а низкие – о низкой мотивации к успеху (но не о высокой мотивации избегания неудачи).

Опросник мотивации достижения А. Мехрабиана

Психометрическая проверка этого опросника неоднократно проводилась отечественными авторами [см.: Магомед-Эминов, Васильев; Шапкин]. В литературе описана факторная структура опросника, обоснована необходимость использования мужской и женской форм, проанализированы возможности использования дихотомической шкалы ответов, а также разные варианты шкалы Лайкерта [см.: Шапкин]. Опросник мотивации достижения А. Мехрабиана используется достаточно широко в профессиональных целях (профотбор), а также включен в некоторые учебные пособия [см., напр.: Фетискин, Козлов, Мануйлов].

Пермский вопросник полимодального мотива стремления к успеху (ПВУ)

Данный опросник был сконструирован исходя из теоретических представлений о полимодальном «я» Л. Я. Дорфмана [см.: Дорфман]. В литературе представлены данные о неоднократной психометрической проверке опросника ПВУ [см.: Феногентова; Дорфман, Феногентова, Дудорова]. Согласно концепции Л. Я. Дорфмана в мотиве достижения (а также и в мотиве избегания) можно выделять составляющие, аналогичные составляющим полимодального «я» («авторское», «воплощенное», «превращенное», «вторящее»). Таким образом, в структуре мотивации достижения выделяются четыре элемента: авторский, воплощенный, превращенный и вторящий субмотивы стремления к успеху.

Тематической апперцепции тест Х. Хекхаузена (ХТАТ)

Данная методика представляет собой проективный инструмент изучения силы и направленности мотивов человека и касается преимущественно двух основных аспектов: мотивации достижения успеха и мотивации избегания неудачи. В качестве стимульного материала используются 6 картинок с изображением фрагментов служебно-производственных ситуаций. Модификация данного теста была представлена Е. А. Калинин, В. Г. Норакидзе и предполагает использование как в индивидуальном, так и групповом варианте [см.: Собчик].

Задание

8.1. Обратитесь к статье С. А. Шапкина «Опросник мотивации достижения: новая модификация», опубликованной в «Психологическом журнале». Опираясь на полученные автором данные, составьте список утверждений Опросника А. Меграбяна, которые наиболее релевантны достижеческой мотивации. Какие специфические для мужчин и женщин вопросы (пункты) отбирает автор. Как это соотносится с вашим представлением о феминности и маскулинности?

Список рекомендуемой литературы

Бурлачук Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук, С. М. Морозов. СПб., 1999.

Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. СПб., 2006.

Кубышкина М. Л. Психологические особенности мотивации социального успеха : автореф. дис. ... канд. психол. наук / М. Л. Кубышкина. СПб., 1997.

Макклелланд Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. СПб., 2007.

Дорфман Л. Я. От метаиндивидуальности к метаиндивидуальному миру / Л. Я. Дорфман // Психол. журн. 1995. Т. 16, № 2. С. 94–99.

Дорфман Л. Я. Я-концепция и мотивы достижения (полимодальный аспект) / Л. Я. Дорфман, О. П. Феногентова, Е. В. Дудорова // Образование в культуре и культура образования. Пермь, 2003. Ч. 1. С. 360–362.

Магомед-Эминов М. Ш. Анализ когнитивного подхода в зарубежных теориях мотивации / М. Ш. Магомед-Эминов, И. А. Васильев // Вопр. психологии. 1986. № 5. С. 161–168.

Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. М., 2002.

Шапкин С. А. Опросник мотивации достижения: новая модификация / С. А. Шапкин // Психол. журн. 2000. Т. 21, № 2. С. 113–127.

Собчик Л. Н. Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики / Л. Н. Собчик. СПб., 2005.

Феногентова О. П. Вопросники полимодальных мотивов успеха и неудачи: теоретические предпосылки и предварительные психометрические результаты / О. П. Феногентова // 85 лет высшему профессиональному образованию на Урале. Пермь, 2002. С. 126–130.

Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. СПб., 2001.

Тема 9

СТРУКТУРНАЯ МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО Т. О. ГОРДЕЕВОЙ

Анализ современных теорий мотивации продуктивной деятельности и позволил Т. О. Гордеевой сформулировать целостную (обобщающую) модель процесса мотивации деятельности, состоящую из четырех основных блоков, которые определенным образом связаны между собой [см.: Гордеева]. Данная модель описывает конструкты и соответствующие им психологические феномены, которые на сегодняшний день выделены разными исследователями как соответствующие деятельности, ориентированной на достижения.

Мотивационно-целевой блок представляет собой систему мотивов, целей и ценностей, запускающих поведенческие, когнитивные и эмоциональные процессы мотивации деятельности, ориентированной на достижение. Он может быть охарактеризован, во-первых, через выраженность у субъекта мотивов достижения и развития, а также выраженность и конкретное содержание внутренней и внешней мотивации рассматриваемой деятельности; во-вторых, через цели, которые ставит перед собой субъект; в-третьих, его ценности.

Мотивационно-целевой блок имеет приоритетное значение для определения наличия у субъекта мотивации. Он запускает все остальные компоненты мотивации. Именно на его изучение были направлены исследования, осуществляемые в первой половине XX в. С самого начала вопрос состоял не в том, влияют ли мотивы и потребности на поведение, а в том, какие именно базовые потребности его запускают.

Когнитивный блок представляет собой подсистему (образование), включающую в себя прежде всего представления о контролируемости процесса и результата деятельности, описываемые че-

рез такие конструкты, как представления о личной ответственности за успехи и неудачи, вера в свои способности справиться с определенной деятельностью и ожидания.

Эмоциональный блок мотивации деятельности достижения может быть охарактеризован через: 1) наличие переживания удовольствия от усилий; 2) особенности эмоциональных реакций, которые демонстрирует субъект при встрече с трудностями и неудачами. В соответствии с моделью такие эмоциональные состояния, как тревожность, депрессия и некоторые другие, активно изучаемые в психологии, могут быть рассмотрены в качестве эмоциональных предикторов мотивации деятельности.

Поведенческий блок мотивации деятельности достижения представляет систему поведенческих компонентов мотивации и может быть охарактеризован через такие психологические конструкты, как настойчивость, проявляющаяся во времени, уделяемом решению задачи, упорстве в процессе ее решения, а также доведении ее до конца, несмотря на возможные помехи; интенсивность усилий (уровень энергии и энтузиазма); стратегии преодоления трудностей (активные, адаптивные или беспомощные, избегающие); выбор задач оптимального уровня трудности.

Задание

9.1. Обратитесь к монографии Т. О. Гордеевой «Психология мотивации достижения». Проанализируйте представленные блоки структурной модели мотивации достиженческой деятельности. Соотнесите уже знакомых вам авторов и их концепции со структурными компонентами модели Т. О. Гордеевой. Выполните задание письменно.

Список рекомендуемой литературы

Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. М., 2006.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

Абыденова Н. А. Психологические механизмы формирования личностной значимости студентов педагогических специальностей : автореф. дис. ... канд. психол. наук. Н. Новгород, 2008.

Бандура А. Теория социального научения. СПб., 2000.

Бурлачук Л. Ф., Морозов С. Н. Словарь-справочник по психодиагностике. СПб., 1999.

Буянова М. В. Социально-психологические факторы мотивации достижения : дис. ... канд. психол. наук. СПб., 2004.

Вилюнас В. Психология развития мотивации. СПб., 2006.

Воробьева Е. В. Интеллект и мотивация достижения: психофизиологические и психогенетические предикторы : автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Ростов н/Д, 2007.

Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. М., 2006.

Григоричева И. В. Мотивация достижения у людей с разной субъективной оценкой успешности самореализации : дис. ... канд. психол. наук. Барнаул, 2003.

Дорфман Л. Я. От метаиндивидуальности к метаиндивидуальному миру // Психол. журн. 1995. Т. 16, № 2. С. 94–99.

Дорфман Л. Я., Феногентова О. П., Дудорова Е. В. Я-концепция и мотивы достижения (полимодальный аспект) // Образование в культуре и культура образования. Пермь, 2003.

Дружинин В. Н. Психология общих способностей. СПб., 2007.

Зелигман М. Как научиться оптимизму: советы на каждый день. М., 1997.

Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. СПб., 2006.

Кубышкина М. Л. Психологические особенности мотивации социального успеха: автореф. дис. ... канд. психол. наук. СПб., 1997.

Кузнецова Е. Б. Психология соперничества в контексте гендерного подхода: автореф. дис. ... канд. психол. наук. Хабаровск, 2007.

Куприна М. В. Мотив достижения в структуре креативной личности : дис. ... канд. психол. наук. Хабаровск, 2004.

Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции. М., 1971.

Магомед-Эминов М. Ш., Васильев Н. А. Анализ когнитивного подхода в зарубежных теориях мотивации // Вопр. психологии. 1986. № 5. С. 161–168.

- Макклелланд Д.* Мотивация человека. СПб., 2007.
- Маслоу А.* Мотивация и личность. СПб., 2006.
- Мэй Р.* Мужество творить : очерк психологии творчества. Львов, 2001.
- Немова Н. В.* Школа достижений: начало пути к успеху. М., 2002.
- Олпорт Г.* Становление личности // Г. Олпорт. Избр. тр. М., 2002.
- Перова Е. А., Ениколопов С. Н.* Оптимизм как одна из составляющих субъективного благополучия // Вопр. психологии. 2009. № 1. С. 51–57.
- Реан А. А.* Психология и психодиагностика личности. Теория, методы, исследования, практикум. М., 2008.
- Роджерс К. Р.* Взгляд на психотерапию. Становление человека. М., 1994.
- Рыбка Г. Н.* Возрастно-половые особенности мотива достижения учащихся в связи со значимыми видами деятельности : автореф. дис. ... канд. психол. наук. СПб., 2006.
- Собчик Л. И.* Психология индивидуальности. Теория и практика психодиагностики. СПб., 2005.
- Турецкая Г. В.* Страх успеха: психологическое исследование феномена // Психол. журн. 1998. Т. 19, № 1. С. 37–46.
- Феногентова О. П.* Вопросники полимодальных мотивов успеха и неудачи: теоретические предпосылки и предварительные психометрические результаты // 85 лет высшему профессиональному образованию на Урале. Пермь, 2002.
- Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М.* Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М., 2002.
- Франкл В.* Человек в поисках смысла. М., 1990.
- Фрейджер Р., Фейдимен Дж.* Личность : теории, эксперименты, упреждения. СПб., 2001.
- Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. СПб., 2003.
- Хекхаузен Х.* Психология мотивации достижения. СПб., 2001.
- Шапкин С. А.* Опросник мотивации достижения: новая модификация // Психол. журн. 2000. Т. 21, № 2. С. 113–127.
- Штернберг Р.* Интеллект, приносящий успех. Минск, 2000.
- Awasthi B.* Role of sex, IQ and SES in developing achievement motivation // Psycho-lingua. 2002. Vol. 32 (2). P. 107–112.
- Dweck C. S.* Motivational Processes Affecting Learning // Amer. Psychologist. 1986. Vol. 41 (Iss. 10). P. 1040–1048.
- Dweck C. S., Chiu C., Hong Y.* Implicit theories and their role in judgments and reactions: A world from two perspectives // Psychological Inquiry. 1995. Nr 6. P. 267–285.

Hangal S., Aminabhavi V. A. Self-concept, emotional maturity and achievement motivation of adolescent children of employed mothers and homemakers // J. of the Indian Academy of Applied Psychology. 2007. Vol. 33 (1). P. 103–110.

Heaven P. C. L. Authoritarianism, dominance, and need for achievement // Australian J. of Psychology. 1987. Vol. 39 (Iss. 3). P. 331–337.

Kuhl J. A functional approach to motivation. The role of goal-enactment and selfregulation in current research on approach and avoidance // A. Efklides et al. Trends and Prospects in Motivation Research. 2001. P. 239–268.

Leybina A. V. Intercorrelation between motivation and work creativity of educators // University Herald (State University of Management). 2007. Vol. 7 (33). P. 108–112.

Ray J. J. Achievement motivation and preferred probability of success // The J. of Social Psychology. 1982. Vol. 116. P. 255–261.

Ray J. J. Some cross-cultural explorations of the relationship between achievement motivation and anxiety // Personality & Individual Differences. 1990. Vol. 11. P. 91–93.

Schuler H., Thornton G., Frintrup A., Mueller-Hanson R. AMI – Achievement Motivation Inventory. Oxford, 2004.

Weiner B. An attributional theory of achievement motivation and emotion // Psychological Review. 1985. Vol. 92 (4). P. 548–573.

**Параметры классификации типов
причин успехов и неудач по Б. Вайнеру***

| Причины успехов и неудач | Внутренние | | Внешние | |
|--------------------------------|---|--|--|--|
| | Стабильные | Нестабильные | Стабильные | Нестабильные |
| Контролируемые | Определенное отношение к делу, установка (склонность проявлять усердие или, наоборот, лениться) | Старание, усердие, лень в конкретный момент времени | Типичная помощь со стороны значимого другого; предвзятое отношение | Ситуативная помощь или препятствия со стороны других людей |
| Неконтролируемые | Способности; устойчивые черты личности, способствующие или препятствующие успеху | Физическое или психологическое состояние (настроение, усталость) | Сложность проблемы, задачи, ситуации | Случай (везение) |

* Составлено: Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. М., 2006.

**Таблица атрибутивных стилей
по трем параметрам М. Селигмана***

| Параметр | Характер событий | | | |
|----------------|----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| | Благоприятные | | Неблагоприятные | |
| | Стиль объяснения | | Стиль объяснения | |
| | оптимисти- ческий | пессимисти- ческий | оптимисти- ческий | пессимисти- ческий |
| Постоянно | | | | |
| Широта | | | | |
| Персонализация | | | | |

* Составлено: *Зелигман М.* Как научиться оптимизму: советы на каждый день. М., 1997.

Список дескрипторов, описывающих диспозиционную мотивацию достижения*

1. *Self-control* – самоконтроль. Склонность, умение контролировать свои эмоции и поведение; способность отказаться от отдыха и вознаграждения, пока работа не будет сделана.

2. *Flexibility* – гибкость. Готовность к изменениям, легкость в переключении с одной задачи на другую, умение быстро перестроиться, сориентироваться в новых условиях.

3. *Internality* – интернальность. Склонность принимать ответственность за события своей жизни на себя, объясняя их своими собственными способностями, чертами личности, особенностями поведения.

4. *Persistence* – упорство (настойчивость, устойчивость к неблагоприятным, тормозящим деятельность факторам). Склонность продолжать деятельность, несмотря на возникающие трудности; выражается в желании во что бы то ни стало завершить начатое.

5. *Preference for difficult tasks* – предпочтение трудных заданий (ориентация на трудные задания). Лица, имеющие такую черту, предпочитают ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели и задачи.

6. *Fearlessness* – смелость (неустранимость). Выражается в отсутствии страха перед трудностями.

7. *Confidence in success* – уверенность в успехе. Вера в свою способность справляться даже с самыми трудными задачами.

8. *Independence* – независимость (автономия, самостоятельность). Предпочтение самостоятельно принимать решение и брать на себя ответственность за свои действия; склонность выполнять задание или работать в своем темпе, не ориентируясь на других людей.

9. *Eagerness to learn* – рвение к учебе (желание учиться). Выражается в желании постоянно повышать свой уровень знаний и компетентности.

* Schuler H., Thornton G., Frintrup A., Mueller-Hanson R. AMI – Achievement Motivation Inventory. Oxford, 2004.

10. *Goal setting* – целеустремленность. Тенденция ставить перед собой определенные цели и задачи, а также умение строить долгосрочные планы с последующей обязательной реализацией.

11. *Status orientation* – ориентация на статус. Желание занимать высокое социальное положение, заниматься карьерным ростом, добиваться высоких рейтингов в учебе.

12. *Competitiveness* – соревновательность. Выражается в желании быть первым, побеждать и выполнять какое-либо задание лучше и быстрее, чем другие.

13. *Engagement/Commitment* – ориентация на дело (обязательство, дело). Способность оставаться активным в отношении выполняемой работы в течение продолжительного времени и делать совсем небольшие перерывы на отдых.

14. *Dominance* – доминирование. Склонность оказывать влияние на других людей. Способность организовывать, контролировать и направлять активность и энергию других людей.

15. *Flow* – включенность в задачу, увлеченность (поток). Способность в течение продолжительного времени концентрироваться на определенном деле, задаче, не отвлекаясь на посторонние раздражители. Выражается в том, что человек полностью поглощен делом настолько, что на время «теряет связь с внешним миром».

16. *Compensatory effort* – предотвращение неудачи (компенсирующие усилия). Готовность прилагать усилия для того, чтобы избежать возможной неудачи, предотвратить ее.

17. *Pride in productivity* – гордость за результат. Выражается в том, что человек получает удовольствие от собственных достижений, а также испытывает большое удовлетворение, если что-то получилось сделать лучше, чем раньше (сравнение настоящих успехов со своими прошлыми результатами).

Перечень утверждений, релевантных содержанию Пермского вопросника успеха (ПВУ)*

| Субмотивы | Релевантные утверждения в опроснике ПВУ | Содержание субмотива достижения |
|--------------|---|--|
| Авторский | Я предчувствую, что я успешно решу задачу. Я уверен в успехе дел, за которые я берусь. Я уверен, что я достигну высоких результатов в интересном деле. Я уверен в успехе работы, которую я делаю сам. Я предчувствую успех, когда я решаю многие задачи. Я уверен в результате, даже если я берусь за достаточно сложное задание. Я верю в успех дел, которые я затеваю | Личность рассматривает себя как причину возможного или наличного успеха, достижения результата. Человек с выраженным авторским субмотивом уверен в собственной успешности, считает себя успешным человеком, верит в личный успех. ФОРМУЛА: «Я считаю себя успешным человеком» |
| Воплощенный | Моя ориентация на достижения влияет на мои дела. Моя уверенность в достижении высоких результатов влияет на мою учебу (работу). Мое предчувствие успеха помогает в моем решении задачи. Моя вера в удачу умножает мою энергию. Моя удачливость придает смысл моим делам. Часто мое предчувствие успешности влияет на мое выполнение какого-либо задания | Человек с воплощенным субмотивом стремления к успеху полагает, что присущие ему черты личности позволяют добиваться высоких результатов в значимых видах деятельности, влияют на его успешность. ФОРМУЛА: «Мои черты характера – источник успеха» |
| Превращенный | Очевидно, что человек ориентируется на достижения, когда он берется за дело. Справедли- | Человек с выраженным превращенным субмотивом достижения воспринимает других людей |

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы

| Субмотивы | Релевантные утверждения в опроснике ПВУ | Содержание субмотива достижения |
|-----------|---|--|
| | <p>во, когда человек достигает успеха в работе, которую он делает сам. Конечно, человек проявляет настойчивость в достижениях. Естественно, что человек думает об успехе, когда он занимается учебой (работой). Ясно, что человек верит в успех дел, которые он затекает. Ясно, что в деле, в котором человек может быть удачлив, он видит смысл</p> | <p>как успешных, настойчивых в достижении результата. Возможно, превращенный субмотив связан с механизмом проекции и может быть выражен у человека с низкой мотивацией достижения, но с искренним желанием обладать этим ценным качеством. ФОРМУЛА: «Вокруг много успешных людей»</p> |
| Вторящий | <p>Ориентация на достижения при-суща мне, когда мне приходится браться за дело. Вера обеспечивает мне успех в делах, которые мной затеваются. Риск повышает для меня вероятность успеха в делах. Уверенность в достижении мной высоких результатов приходит ко мне в интересном деле. Удача приходит ко мне в делах, в которых выход из сложных ситуаций находится мной. Работа, которая выполняется мной, обычно приводит к успеху</p> | <p>Человек с выраженным воплощенным субмотивом стремления к успеху приписывает свой успех внешним объектам окружающего мира (случай, удача) или рассматривает свой успех как результат вынужденных усилий (пришлось, вынужден, обязали). Индивидуальные черты, приводящие к успеху, диссоциируются от самой личности. ФОРМУЛА: «Своим успехом я обязан благоприятным обстоятельствам»</p> |

* Составлено: *Финогентова О. П.* Вопросники полимодальных мотивов успеха и неудачи: теоретические предпосылки и предварительные психометрические результаты // 85 лет высшему профессиональному образованию на Урале. Пермь, 2002.

Перечень утверждений, релевантных содержанию Пермского вопросника неудачи (ПВН)

| Субмотивы | Релевантные утверждения в опроснике ПВН | Содержание субмотива избегания |
|--------------|---|---|
| Авторский | Я опасюсь возможных неожиданностей, когда я решаю какие-либо проблемы. Я чувствую неуверенность, когда я выполняю сложное задание. Я не исключаю неблагоприятной оценки, даже если я выполняю простые задания. Я совсем не уверен, что я могу избежать неудачи, когда я берусь за трудное задание. Я опасюсь неблагоприятного результата, даже когда я занимаюсь интересным делом | Личность рассматривает себя как причину возможной неудачи. Человек с выраженным авторским субмотивом не уверен в собственной успешности, опасается возможной неудачи даже в случае выполнения простых или интересных задач. ФОРМУЛА: «Я неуспешный человек» |
| Воплощенный | Моя мысль о возможности неудачи влияет на мое выполнение даже простого задания. Обычно мои ожидания успеха влияют на мои дела. Мое опасение неблагоприятного результата снижает мой интерес к делу. Моя неуверенность в том, что можно избежать неудачи, влияет на мое выполнение трудных заданий. Нередко мои мысли о плохой оценке влияют на мою сдачу экзамена | Человек с воплощенным субмотивом избегания полагает, что присущие ему черты и тревожные мысли не позволяют добиваться высоких результатов в значимых видах деятельности и влияют на его неудачу, провал. Воплощенный субмотив избегания связан с высокой тревожностью и беспокойством. ФОРМУЛА: «Мои мысли и черты характера – источник неудачи» |
| Превращенный | Понятно, что человек опасается возможных неожиданностей, когда он решает какие-либо проблемы. Очевидно, что человек совсем не уверен, что он может избежать неудачи, когда | Человек с выраженным превращенным субмотивом избегания воспринимает других людей как неуспешных, неуверенных, тревожных при выполнении сложных или значимых задач. Воз- |

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы

| Субмотивы | Релевантные утверждения в опроснике ПВН | Содержание субмотива избегания |
|-----------|--|---|
| | он берется за трудное задание. Ясно, что человек чувствует неуверенность, когда он выполняет сложное задание. Ясно, что люди опасаются за выполнение задания в неблагоприятных обстоятельствах. Понятно, что человек может отказаться от задания, если он не уверен, что оно ему по силам | можно, превращенный субмотив связан с механизмом проекции и может быть выражен у человека с высокой мотивацией достижения на уровне самосознания, но одновременно с имплицитным, неосознанным страхом потерпеть неудачу. ФОРМУЛА: «Вокруг много неудачников» |
| Вторящий | Избегая риска в делах, мне легче учитывать влияние на меня неблагоприятных обстоятельств. Мысли о неуспехе охватывают меня, когда мне приходится выполнять сложное задание. Когда меня беспокоит результат работы, у меня снижается желание заниматься ею. Избегание дел, в которых есть для меня риск, помогает мне реже проигрывать. Опасения за выполнение задания возникают у меня в неблагоприятных обстоятельствах | Человек с выраженным воплощенным субмотивом избегания ощущает, что неблагоприятный результат, неудача являются результатом воздействия внешних агентов (обстоятельства, случайность, повторяющиеся неудачи) или навязчивых мыслей о неудаче. Воплощенный субмотив связан с низкой рефлексией и выраженной экстернальностью. ФОРМУЛА: «Неблагоприятные обстоятельства – причина моей неудачи» |

Индивидуальные различия в поведении лиц с мотивами достижения успеха и избегания неудачи*

| Характеристики деятельности | Лица с мотивом | |
|-----------------------------|--|--|
| | Стремления к успеху | Избегания неудачи |
| Ситуация достижения | Активно ищут и принимают участие в таких ситуациях, не боятся ситуаций конкуренции, соревнования, в которых можно проявить максимум способностей и умений. Любят ситуации, где несут личную ответственность за исход действий, избегают рискованных и непредсказуемых ситуаций. Ситуация актуализирует потребность в достижении положительного результата и успеха | Избегают подобных ситуаций, а если попадают в них, пассивно подчиняются их требованиям, иногда идут на неразумный риск. Ситуация актуализирует потребность в избегании неудачи и следующих за ней отрицательных последствий |
| Цель | Выбирают цели несколько выше средней трудности, успех в достижении которых позволяет подтвердить свою самооценку | Ставят перед собой очень легкие или очень трудные цели, успех или неуспех достижения которых не влияет на самооценку |
| Действие | Настойчивы и упорны в реализации своих целей, самостоятельно достигают их. Результат оценивается в связи с уровнем притязаний. Эффективны в достижении реалистичных результатов | В случае постановки даже реалистичных целей склонны к поиску помощи и поддержки, отвлечению от деятельности (фантазии, критика, отказ). Более эффективны в достижении легких целей и менее – в достижении реалистичных (средней трудности) |

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы

| Характеристики деятельности | Лица с мотивом | |
|---|--|--|
| | Стремления к успеху | Избегания неудачи |
| Оценка результатов и выбор новых целей и деятельности | В случае неудачи придерживаются принятой стратегии или выбирают более эффективную, при этом несколько снижают трудность задачи, а в случае успеха – повышают | При неудаче отказываются от принятой стратегии в пользу менее эффективной. После успеха выбирают более легкую цель, после неудачи – более трудную |
| Оценка окружающих | Стремятся к получению обратной связи о том, насколько успешно они действовали, и реагируют на эту конкретную обратную связь | Стремятся получить обратную связь об избежании неудачи даже в ситуации успеха |
| Самооценка и объяснение причин результатов | Самооценка реалистичная и устойчивая. Успех оценивают как результат собственных усилий и способностей, неудачу относят к стечению обстоятельств | Чаше завышенная или заниженная, неустойчивая самооценка. Успех оценивают как стечение обстоятельств, а неудачу – как подтверждение недостатка способностей, остро переживают неудачи |
| Планирование времени и перспектив | Умеренное (реалистичное) планирование. У лиц с высоким уровнем достижений ориентация на отдаленное будущее | Глобальное либо очень узкое планирование жизненных целей. Ограничение достижений. У лиц с высокими достижениями – уклонение от умеренного (реалистичного) планирования |

* Немова Н. В. Школа достижений: начало пути к успеху. М., 2002.

Учебное издание

ПСИХОЛОГИЯ МОТИВАЦИОННЫХ РАЗЛИЧИЙ

Методические рекомендации

Составитель
Виндекер Ольга Сергеевна

Заведующий редакцией *М. А. Овечкина*
Редактор *В. И. Попова*
Корректор *В. И. Попова*
Компьютерная верстка *Г. Б. Головиной*

План изданий 2013 г. Подписано в печать 05.12.13.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times.
Уч.-изд. л. 3,6. Усл. печ. л. 3,72. Тираж 100 экз. Заказ 2484.

Издательство Уральского университета
620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ.
620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.

Тел.: + (343) 350-56-64, 350-90-13

Факс +7 (343) 358-93-06

E-mail: press-urfu@mail.ru